

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

PAULO ROBERTO TAVARES ANDRAUS

**PESQUISA PARA AVERIGUAÇÃO DE NECESSIDADE DE SERVIÇO PARA
FACILITAÇÃO DE CONTATO ENTRE EMPREENDEDOR E INVESTIDOR-
ANJO**

CURITIBA

2014

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

PAULO ROBERTO TAVARES ANDRAUS

**PESQUISA PARA AVERIGUAÇÃO DE NECESSIDADE DE SERVIÇO PARA
FACILITAÇÃO DE CONTATO ENTRE EMPREENDEDOR E INVESTIDOR-
ANJO**

*Trabalho apresentado como requisito à obtenção do grau de
Especialista em Inteligência de Negócios do Setor de Administração
da Universidade Federal do Paraná.*

Orientadora: Prof^a. Marcia Ramos May

CURITIBA

2014

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo proporcionar informações úteis, estratégicas e econômicas na tomada de decisão da criação de um portal que encurte o caminho para empreendedores e investidores-anjo se contatar. São analisados o mercado empreendedor de Curitiba; quantidade e qualidade de informações sobre empreendedorismo na internet e a necessidade de criação de um portal online que facilite o contato empreendedor e alguém que financie ou acelere seu projeto. O trabalho irá descrever com detalhes a experiência de empreendedores de Curitiba quando iniciaram seus negócios, a procura de investidores anjo por novas ideias. Ao final do trabalho, será informada a viabilidade do projeto, comparando a necessidade do mercado empreendedor com a procura do mercado investidor.

Palavra-chave: empreendedorismo, investidores-anjo, pesquisa de mercado.

ABSTRACT

This work tries to give information that could be useful, strategic and economical on the decision making for the creation of a gate that shorts the path between entrepreneurs and angel investors. Entrepreneur market of Curitiba will be analysed, both by quality and quantity of information about online entrepreneurship and the needs of a online website for founding or acceleration projects. This work will describe with details the experience of entrepreneurs of Curitiba when they started their business, searching for investors, new ideas and tutoring. For conclusion, will inform the availability for the Project, comparing the needs of the entrepreneurs with the seeking by the investors.

Keywords: entrepreneurship, angel investors, market research.

LISTA DE ABREVIATURAS E/OU SIGLAS

ANPAD – Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração.

BNDES - Banco Nacional do Desenvolvimento.

B2B – *Bussiness to Bussiness* (qualquer tipo de negócio entre duas empresas)

B2C – *Bussiness to Consumer* (negócio entre empresa e consumidor final)

ENADI - Encontro de Administração da Informação

ENANPAD – Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração.

IA – Investidor-anjo ou Investidores-anjo.

ME - Micro Empresa

MEI – Micro Empreendedor Individual

SEBRAE - O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

RAC - Revista de Administração Contemporânea

RAE - Revista de Administração de Empresas

RAUSP - Revista de Administração da Universidade de São Paulo

REGEPE - Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas

UFPR - Universidade Federal do Paraná

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a todos meus familiares que deram base para que eu estivesse aqui, hoje, em situação confortável e tranquila para desenvolver um projeto dessa importância. Família é fundamental para desenvolver o caráter de uma pessoa e tenho sempre a certeza que a minha família faz todo o esforço possível para meu sucesso. Sempre estarei à disposição para cultivar cada vez mais amor em nossa família.

Depois, agradeço aos colegas de classe que sempre trocam informações e se ajudam constantemente para aprimorar o trabalho de todos, possibilitando uma melhora coletiva e permanente. Que os coffee-breaks continuem após o término das aulas.

Fico grato também aos entrevistados que colaboraram fundamentalmente para o término desse trabalho e que sem eles a conclusão seria de base apenas empírico.

Agradeço também minha orientadora, a professora Márcia, pelas orientações precisas e diretas.

SUMÁRIO

RESUMO	3
ABSTRACT	4
AGRADECIMENTOS	6
1 INTRODUÇÃO	8
2 QUESTÕES NORTEADORAS	14
3 PRESSUPOSTOS TEÓRICOS.....	14
4 METODOLOGIA	17
5 CRONOGRAMA	17
6 HIPÓTESES	17
7 QUESTIONÁRIO COM EMPREENDEDORES	18
8 QUESTIONÁRIO COM INVESTIDORES	20
9 MÉTODO DE SELEÇÃO.....	21
10 RESPOSTAS E ANÁLISE DOS QUESTIONÁRIOS.....	22
11 COMPROVAÇÃO DAS HIPÓTESES	23
12 CONCLUSÃO.....	24
13 REFERÊNCIAS.....	26
14 ANEXO	29

1 INTRODUÇÃO

Uma pesquisa mundial feita em 2013 pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM) e patrocinada no Brasil pelo Serviço Brasileiro de Apoio Às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) indica que 99% das empresas brasileiras faturam menos de R\$ 3,6 milhões por ano e se enquadram no SIMPLES (empresas que faturam até R\$ 3.600.000,00 por ano, de acordo com o SEBRAE). Esse número ronda os 8,3 milhões de Cadastros Nacionais de Pessoa Jurídica (CNPJ) em 2014, destaca a pesquisa do GEM. A mesma pesquisa mostra que 72% dessas empresas passam pelo segundo aniversário, o que prova a competência administrativa dos novos empreendedores para lidar com a rotina de seu negócio.

A faixa etária dos empreendedores é bem dividida. Metade das empresas com mais de 3,5 anos de funcionamento são de jovens entre 18 e 34 anos e 92% começaram a empresa por acreditarem que seria uma boa oportunidade (não necessidade, como acontecia com 70% dos entrevistados na pesquisa de 10 anos atrás, conforme a mesma pesquisa).

Porém, esses empreendedores possuem dificuldades na hora de conseguir financiamentos para a próxima etapa de seus negócios. A pesquisa do GEM focada no Sul do Brasil mostra que a Região Sul tem a pior taxa de novos empreendedores. Os empreendedores afirmam que o Sul do Brasil é a região com menos Empreendedores Nascentes (que ainda não pagou mais de três meses de pró-labore) e essa pesquisa pretende descobrir se isso poderia mudar caso o volume de investimento em empreendedores no Brasil fosse maior.

Para Shane e Venkataraman (2000 apud BARON; SHANE, 2007, p. 6) o empreendedorismo é

uma área de negócios que busca entender como surgem as oportunidades para criar algo novo (novos produtos e serviços, novos mercados, novos processos de produção ou matérias-primas, novas formas de organizar as tecnologias existentes); como são descobertas ou criadas por indivíduos específicos que, a seguir, usam meios diversos para explorar ou desenvolver essas coisas novas, produzindo, assim, uma ampla gama de efeitos. (SHANE e VENKATARAMAN, 2000 apud BARON; SHANE, 2007, p. 6).

1.1 O PROBLEMA

Empreendedores e investidores-anjo tem dificuldade de se encontrar para fazer negócios e por isso potenciais parcerias não são concluídas.

1.2 OBJETIVOS GERAIS E ESPECÍFICOS

O objetivo geral do trabalho é pesquisar a facilidade de contato entre empreendedores e investidores-anjo.

Os objetivos específicos são:

- a. Analisar formas de contato entre empreendedores e investidores-anjo.
- b. Caracterizar o negócio a ser implantado;
- c. Avaliar a viabilidade do negócio.

1.3 JUSTIFICATIVA

A justificativa será separada em duas partes. A primeira delas visa focar na parte prática e a segunda na parte teórica.

1.3.1 JUSTIFICATIVA PRÁTICA

Nos EUA e em outros países onde a prática do investimento anjo está mais desenvolvida, existem regulamentações que protegem os investidores, garantindo que nenhuma dívida da empresa atinja seu patrimônio, como afirma Rogers (p.248), no livro *Finanças e Estratégias de Negócios para Empreendedores* “e da Regulação D, uma emenda a essa lei que esclarece as regras para aqueles que procuram isenção de colocação de títulos privados”.

Outra barreira é a falta de estímulo, ou melhor, equiparação de incentivos tributários com outras aplicações. Alguns exemplos disto são: enquanto um investidor no mercado de ações pode compensar eventuais perdas de um investimento com o lucro de outros e ser tributado somente sobre o resultado total apurado, no caso do investimento anjo privado, não há esta previsão de compensação. Assim, mesmo que o resultado total fosse nulo, o investidor poderia ser tributado sobre um dos ganhos, como mostra site Startupi (2009). Outro exemplo comparativo é com os incentivos dados ao mercado imobiliário, nos quais o investidor tem isenções em um investimento de menor risco, quando a lógica deveria ser de quanto maior o risco, maior o incentivo.

Em diversos países, como EUA, Inglaterra, França e Portugal são adotadas políticas de incentivo fiscal para investidores anjo, pois os governantes entendem que quanto mais investimentos são feitos, maior será a geração de empregos e tributos futuramente.

A figura 1, tem dados da instituição Anjos do Brasil, feita no ano de 2013 usando a própria base de dados. Nessa pesquisa, eles mostram que a grande maioria de investidores-anjos são homens,



Figura 1 – Importância do Investimento Anjo no Brasil. São mais de 6.400 investidores-anjo no Brasil, principalmente homens de meia idade. São atraídos, principalmente, pelo que considerarem bons projetos e perspectiva de retorno.

A legislação brasileira é atrasada em relação às legislações americana e europeia nesse quesito, afirmam Cruz e Pryngler (2013, p. 02). Aqui, quando um investidor se torna sócio de um empreendedor, ele se torna responsável por dívidas dessa empresa em que ele está se ingressando, sugerem as autoras:

Essa questão soaria como absurda em países que respeitam o princípio da separação patrimonial como pilar da economia capitalista e fomento às iniciativas privadas de geração de riqueza e empregos, mas aqui no Brasil ela é essencial. Infelizmente o ambiente legal brasileiro atual, em que a desconsideração da personalidade jurídica tem sido aplicada em muitos casos como uma consequência natural da incapacidade de uma empresa de honrar com o pagamento de dívidas, sem que sejam provados indícios de fraude, desvio de finalidade ou confusão patrimonial, acaba por atrelar a aposta em empresas nascentes um efeito “roleta russa”

Assim, os investidores-anjo aumentam as análises antes de fazer um investimento em uma empresa, já que se tornam tão responsáveis pelo sucesso da empresa quanto qualquer outro sócio. As autoras complementam, em outro artigo, que “De forma resumida, destacamos a banalização da desconsideração da personalidade jurídica – que tem sido aplicada em muitos casos como uma consequência natural da incapacidade de uma empresa honrar com o pagamento de dívidas – como principal fator de preocupação.”, ou seja, a legislação brasileira ainda mistura Pessoa Jurídica do investidor com Pessoa Física.

Dessa maneira, a proporção entre empreendedores e investidores-anjo continua alta. No Brasil, são 20 milhões de empreendedores para menos de 6.500 investidores.

Nos Estados Unidos, a ideia de ser um investidor-anjo é mais difundida que no Brasil. De acordo com o The Money Tree Report, de 2011, foram investidos mais de 23 bilhões de dólares em 2010. Dados mais atualizados do Halo Institute Resource informam que mais de 100 bilhões de dólares foram investidos em 2013. Além disso, a mesma pesquisa afirma que grande parte dessa quantia é de aposentados e veteranos de guerra.

Após levantamento, percebeu-se que, atualmente, no Brasil, existem sites que contêm conteúdo didático para que investidores-anjo e empreendedores saibam mais sobre o assunto. A metodologia para esse levantamento foi buscas na internet e fóruns sobre o assunto, principalmente na rede social Facebook. Para que investidores-anjo e empreendedores saibam mais sobre o assunto. Porém, nenhum deles é uma plataforma de informações e conexão entre os dois agentes do negócio.

De acordo com próprio levantamento, o site mais tradicional e com mais informações é o <http://www.anjosdobrasil.net/>. Nele, existe informações para que tanto o empreendedor se prepare melhor para mostrar seu projeto para o investidor-anjo quanto informações para os investidores se resguardarem melhor e saibam como investir seu capital.

Em Março de 2014, um site foi lançado apenas com a intenção de fazer a conexão entre investidores e empreendedores. O endereço é <https://meusuccesso.com/conheca>. Após fazer uma assinatura no site, o empreendedor tem acesso a informações e pode ser escolhido por investidores-anjo para receber vários tipos de aporte, desde bolsas de estudo a dinheiro para empresas.

Ainda sim, para pequenos empreendedores que têm orçamento apertado, o custo dessa inscrição pode afugentar novos entrantes no site.

1.3.2 JUSTIFICATIVA TEÓRICA

Para obter sucesso em qualquer tipo de empreendimento, é indispensável que os objetivos estejam alinhados com as necessidades de mercado. Ao final deste estudo empreendedores e investidores-anjo terão informações suficiente para se conectarem de forma mais produtiva para ambos.

Assim, nos seus cinco primeiros anos de atividade, é necessário para a empresa ter um bom retorno sobre o investimento e ser reconhecida no mercado pelo seu bom relacionamento com o cliente. Para isso, é preciso ter um bom plano de negócios que dará ao empreendimento um pouco mais de credibilidade, irá testar a viabilidade do negócio, facilitará a captação de recursos e ajudará a desenvolver a equipe de gestão da empresa. Dessa maneira, o investidor anjo terá mais ferramentas para fazer o aporte de capital ou de mão de obra na empresa do startup ou empreendedor.

Krueger, Reilly e Carsrud (2000) afirmam que embora fatores demográficos, traços psicológicos, a situação de emprego (empregado ou desempregado) e conhecimentos específicos tenham sido tradicionalmente utilizados para identificar o indivíduo empreendedor, a evidência empírica indica que estes modelos em geral contam com baixo poder preditivo, evitando assim que possíveis empreendedores o sejam de fato, por motivos como falta de capital de giro, por exemplo.

2 QUESTÕES NORTEADORAS

Questão 1:

Quais as vias de contato entre empreendedores e investidores-anjo?

Questão 2:

Investidores-anjo divulgam seus dados publicamente? Se não, por quê?

Questão 3:

Empreendedores conseguem contatar investidores-anjo com facilidade?

Questão 4:

Investidores-anjo tem alta oferta de projetos para investir. Os projetos são disponibilizados de forma organizada e prática?

3 PRESSUPOSTOS TEÓRICOS

Neste capítulo serão apresentados os principais conceitos utilizados nesta pesquisa, identificando e analisando os principais artigos e o estado da arte dos temas estudados, em uma revisão bibliográfica. Um dos procedimentos iniciais consistiu na realização de uma pesquisa bibliométrica para identificar os principais autores e artigos disponíveis sobre empreendedorismo. É apresentada também uma breve explicação sobre o processo de coleta e análise dos dados bibliométricos, sua importância e aplicações.

De acordo com Dornelas (2013, p.4), as pessoas empreendedoras são versáteis, que possui habilidades técnicas e capitalistas para produzir e reunir recursos financeiros para organizar operações internas e realizar vendas.

Em 1970 o conceito de risco foi adicionado a esse conceito por Kenneth E. Knight e Peter Drucker. Um empreendedor precisa arriscar.

Já empreendedorismo é uma cultura. Pode-se manifestar em uma pessoa, em um setor ou em toda uma empresa. De acordo com Abílio Diniz, presidente do Grupo Pão de Açúcar, em entrevista para a Endeavor veiculada no site Exame.com “Empreendedor não deve ter sonho, tem que ter meta. Ele não é um cara que briga, faz negócios. Brigar é coisa de namorados.”. Romero Rodrigues, co-fundador da Buscapé *Company*, afirma na mesma entrevista que “Empreender é acreditar no impossível. Se você quer empreender e está perseguindo uma ideia, não conheço nenhuma palavra que possa provocar e trazer mais sucesso, realização e felicidade do que a palavra impossível.”. Outra definição que pode ser utilizada é a do presidente da Natura, Pedro Passos: “O

empreendedor é apaixonado por uma ideia e corre atrás dela. Ele tem que ter brilho nos olhos e vontade de fazer, mesmo que seja a segunda, terceira, quarta iniciativa.”

Na área dos investimentos, existem várias modalidades de investidores e elas variam, geralmente, em relação à quantidade de investidores que trabalham juntos ou do montante investido por empresa.

Morrisette (2004), um professor assistente da Escola de Negócios da Universidade de St. Francis no Illinois, Estados Unidos, destaca que a ordem de investimentos para um novo empreendedor é:

- Fundador/amigos/família: fonte mais frequente para start-ups.
- Investidores-anjo: pessoas ricas, geralmente também empreendedoras, querendo investir em empresas em desenvolvimento e estágio inicial;
- Fundos de Capital de Risco: profissionais em gerenciamento de investimento de risco cuidam do capital deles próprios e/ou de outras pessoas.

Sobre o perfil dos investidores-anjo, Morisette (2007, p. 3) fez um levantamento sobre a quantidade de negócios em que já investiram, o quanto investiam em média e como são demograficamente. Antes da provável reflexão que esse perfil já deve estar alterado, considerando a data da pesquisa, vale ressaltar que o pesquisador comparou dados com outras pesquisas da década de 90 (de acordo com ele: Gaston (1989), Freear (1990), Sohl (1992), e Wetzel (1993)) confirmaram que o perfil se mantém. Por isso, para evitar prolixidade desse projeto, vamos considerar o mesmo perfil levantado por Morisette e os outros autores supracitados.

O perfil levantado pela Anjos do Brasil (organização voltada para estudar e fomentar o investimento anjo no país) mostra que a idade média desses investidores é de 43 anos, sendo 48% abaixo dos 39 anos. A maioria são empresários (49%), seguidos por executivos (23%), profissionais liberais (9%), investidores e gestores (11%). Eles dedicam, em média, 16,4% do seu tempo livre para as startups na quais investem, afirma a organização.

Considerando esse perfil, podemos assumir que alguns dados são confidenciais por parte dos investidores-anjo. A quantidade de dinheiro que eles têm disponível para investir é uma delas. Para estimar um número, vamos usar os dados da figura 1 e fazer a seguinte conta:

O potencial de investimento é de 2,6 bilhões de reais, de acordo com dados da figura 1.

A quantidade de investidores é de 6.450.

Se dividirmos o investimento total pela quantidade de investidores, teremos uma noção de quanto cada investidor insere por ano em novos negócios.

Assim, chegamos ao valor médio de R\$ 403.100,77 por investidor. A própria imagem informa que o valor médio dos investimentos é de R\$ 687.000,00, sendo que a grade maioria de investimentos avulsos não passa de R\$ 100.000,00 no Brasil, de acordo com a figura 1 anexada a este trabalho, veiculada pela organização Anjos do Brasil.

Ainda de acordo com Morrisette (2007), os investidores tendem a investir perto de onde moram. Riding e Short (1987) dizem que 85% dos investimentos são dentro do raio de 80 quilômetros de casa ou do trabalho. Catorze anos depois, com estradas e carros mais desenvolvidos, Benjamin and Margulis (2001) afirmaram que 65% preferem investimentos até 480 quilômetros de casa. Podemos inferir essa diferença de distância a videoconferências e o desenvolvimento da aviação, por exemplo.

Ao contrário dos Fundos de Investimento (quando vários acionistas se agrupam para investir conjuntamente), os investidores-anjo preferem fazer suas injeções de capital em empresas que estão em seus primeiros dois anos: "O que acontece é que temos um número grande de novos investidores no mercado, que são mais cautelosos e ainda estão avaliando oportunidades", grifa Spina (2013), presidente da associação Anjos do Brasil. Segundo o estudo, 49% do total de investidores ainda não realizou nenhum investimento, o que faz com que a média em relação ao ano passado, 2013, seja menor (passando de 3,1 bilhões para 2,6 bilhões).

Em pesquisa bibliográfica para doutorado, Almeida (2012) mostra que o crescimento do interesse da área acadêmica pelo empreendedorismo é de 3169% em duas décadas, passando de 26 para 824 artigos na base de dados. O crescimento pode ser visto no gráfico abaixo:

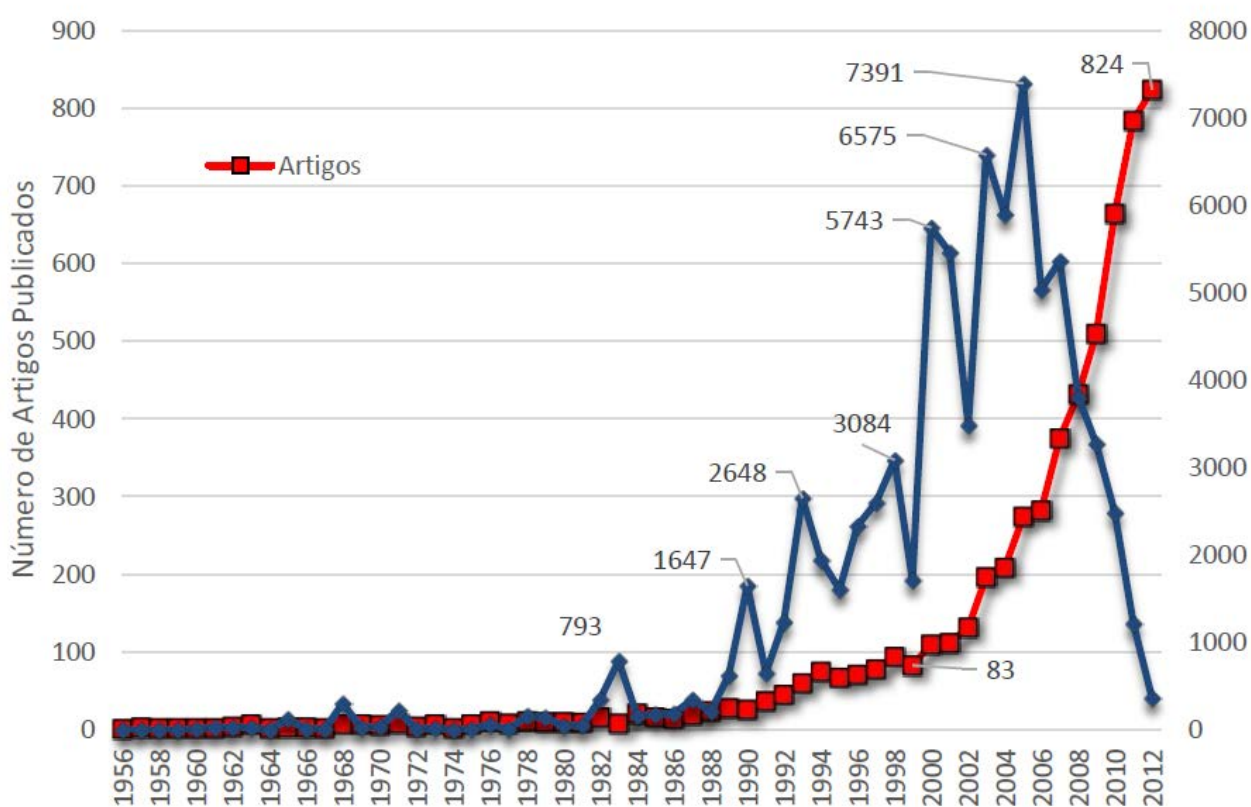


Figura 2 - Produção sobre empreendedorismo nos principais periódicos internacionais

4 METODOLOGIA

Esse estudo fará uma pesquisa bibliográfica, que de acordo com Gil (2008) é “desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos.

Será uma pesquisa de caráter exploratório, que, de acordo com Clemente e Gil (2007, p.139), quando esta envolver levantamento bibliográfico, entrevistas com pessoas que tiveram, ou têm, experiências práticas com o problema pesquisado e análise de exemplos que estimulem a compreensão. As pesquisas exploratórias visam proporcionar uma visão geral de um determinado fato, do tipo aproximativo.

O método de coleta de informações empreendedores para pesquisa de foco se dará por meio de pesquisa bibliográfica.

Segundo Marczyk e colaboradores (2005) a ciência pode ser definida como uma abordagem metodológica e sistemática para a aquisição de novo conhecimento. Ao invés de observações meramente casuais e o uso de uma maneira informal de conhecer o mundo, os cientistas procuram gerar novo conhecimento através de observações cuidadosas sobre a realidade, utilizando abordagens sistemáticas, controladas e metódicas, desta forma sendo possível gerar conclusões válidas e confiáveis sobre o assunto estudado.

5 CRONOGRAMA

Pesquisa de grupo: duas semanas procurando e pesquisando pelos novos empreendedores mais uma semana para reunir todos e fazer a pesquisa.

As perguntas dessa pesquisa serão focadas em entender o que os levou a abrir a empresa e a entender a relação dos entrevistados com as hipóteses.

Pesquisa bibliográfica: um mês, paralelos ao da pesquisa de grupo, usada para entender a bibliografia sobre o tema investimento anjo e empreendedorismo.

6 HIPÓTESES

Hipótese 1

Empreendedores preferem investidores-anjo que apenas invistam em seus negócios, sem interferir no dia-a-dia da empresa;

Hipótese 2

Empreendedores abordam investidores com boas ideias, porém com planos de negócio incompletos ou inexistentes;

Hipótese 3

Investidores podem preferir a entrada de funcionários de confiança nas empresas dos empreendedores para acompanhar, monitorar e avaliar os desempenhos durante o período de contrato.

Hipótese 4

Investidores combinam, por meio de contrato, taxas fixas de administração do negócio e se mantém fora do dia-a-dia da empresa do empreendedor, apenas recebendo os valores combinados.

Hipótese 5

Investidores precisam ser convencidos que seus investimentos serão cobertos e até ultrapassados para investir, senão o investimento não acontece. Para isso, o empreendedor precisa ter um plano de negócios completo, abrangendo as taxas de retorno.

7 QUESTIONÁRIO COM EMPREENDEDORES

Para continuar o projeto, criou-se uma pesquisa para levantar as principais dificuldades dos empreendedores que conseguiram investimento em suas empresas ou negócios. A pesquisa é qualitativa e se faz dessa forma para entender melhor o problema de cada empreendedor de forma individual, considerando que cada um tem uma história diferente. Do resultado dessas perguntas será analisado e confrontado com a bibliografia para encontrar respostas para o problema desse projeto.

Apenas empreendedores que já receberam investimento anjo responderão essas perguntas. O investimento deve ter sido feito depois do ano de 2012, para evitar cenários muito antigos.

Aqui no projeto não incluiremos as perguntas de fatores demográficos, como nome, idade, sexo, renda e localização dos entrevistados. Porém, essas informações serão analisadas juntamente e o resultado será compartilhado na conclusão do projeto.

- 7.1 **PERGUNTA 1: QUANTOS ANOS TEM SUA EMPRESA?**
- 7.2 **PERGUNTA 2: A QUANTO TEMPO SUA EMPRESA RECEBEU INVESTIMENTO ANJO?**
- 7.3 **PERGUNTA 3: COMO FOI O CONTATO INICIAL ENTRE VOCÊ E SEU INVESTIDOR-ANJO? QUEM CONTATOU QUEM?**
- 7.4 **PERGUNTA 4: SEU INVESTIDOR-ANJO PARTICIPA ATIVAMENTE DA GESTÃO DO SEU NEGÓCIO OU APENAS INJETOU CAPITAL? SE ELE PARTICIPA, VOCÊ CONSIDERA PROVEITOSA ESSA PARCERIA?**
- 7.5 **PERGUNTA 5: VOCÊ ACHA QUE SEM INVESTIMENTO ANJO SUA EMPRESA ESTARIA NO MESMO PATAMAR QUE ESTÁ? O QUE MUDARIA NESSE CENÁRIO EM QUE VOCÊ NÃO TEVE APORTE EXTERNO?**
- 7.6 **PERGUNTA 6: QUAIS INFORMAÇÕES O SEU INVESTIDOR-ANJO SOLICITOU ANTES DE FAZER O APORTE EM SUA EMPRESA?**
- 7.7 **PERGUNTA 7: QUAIS INFORMAÇÕES VOCÊ JÁ POSSUÍA ANTES DE IR ATRÁS DE INVESTIMENTO PELA PRIMEIRA VEZ? VOCÊ SEGUIU ALGUM ROTEIRO OU INDICAÇÃO DE OUTRA PESSOA QUE JÁ RECEBEU INVESTIMENTO?**
- 7.8 **PERGUNTA 8: VOCÊ CONSIDEROU DIFÍCIL CONSEGUIR CONTATO COM SEU INVESTIDOR? SE SIM, QUAIS OS FATORES QUE MAIS DIFICULTAM O CONTATO INICIAL?**

Com essas oito questões pretendo compreender melhor a situação atual dos empreendedores que receberam investimento anjo.

8 QUESTIONÁRIO COM INVESTIDORES

No questionário dos investidores o único requisito é ter investido em uma empresa de algum empreendedor. O motivo para aplicar esse questionário é entender melhor diversos tipos de investidores e, para isso, não seria possível limitar os atributos desses diversos tipos de investidores, facilitando o universo da pesquisa a ser mais maleável e interessante para o projeto.

Novamente, não incluiremos informações demográficas nesse capítulo do projeto, mesmo que elas influenciem na análise total do mesmo.

- 8.1 **PERGUNTA 1: EM QUANTAS EMPRESAS VOCÊ JÁ INVESTIU?**
- 8.2 **PERGUNTA 2: DE QUANTO EM QUANTO TEMPO VOCÊ INVESTE EM EMPRESAS?**
- 8.3 **PERGUNTA 3: COMO FOI O CONTATO INICIAL ENTRE VOCÊ E SEU EMPREENDEDOR? QUEM CONTATOU QUEM?**
- 8.4 **PERGUNTA 4: VOCÊ PARTICIPA ATIVAMENTE DA GESTÃO DO NEGÓCIO EM QUE INVESTIU? SE SIM, VOCÊ CONSIDERA ESSA PARTICIPAÇÃO IMPORTANTE PARA O NEGÓCIO DE QUAIS FORMAS?**
- 8.5 **PERGUNTA 5: QUAL O IMPACTO DO SEU INVESTIMENTO NA EMPRESA EM QUE INVESTIU? VOCÊ CONSIDERA FUNDAMENTAL PARA O NEGÓCIO DO EMPREENDEDOR SUA TUTORIA E APORTE DE CAPITAL?**
- 8.6 **PERGUNTA 6: COMO VOCÊ COMEÇOU A INVESTIR EM OUTRAS EMPRESAS?**
- 8.7 **PERGUNTA 7: QUAL A FORMA DE CONTATO INICIAL MAIS COMUM ENTRE EMPREENDEDOR E INVESTIDOR? ESSA FORMA É EFICIENTE?**
- 8.8 **PERGUNTA 8: QUAIS INFORMAÇÕES VOCÊ JÁ POSSUÍA ANTES DE IR ATRÁS DE INVESTIMENTO PELA PRIMEIRA VEZ?**
- 8.9 **PERGUNTA 9: QUAL A DEMANDA DE EMPREENDEDORES DESEJANDO INVESTIMENTO? VOCÊ CONSIDERA ESSA DEMANDA SAUDÁVEL PARA OS NEGÓCIOS?**

9 MÉTODO DE SELEÇÃO DE EMPREENDEDORES E INVESTIDORES-ANJO

Para todos os casos, o que foi requerido para que o entrevistado fosse hábil a responder às perguntas era que a empresa em questão, recebendo ou fazendo investimento, estivesse ativa e formalizada; que todos os entrevistados tivessem mais de 18 anos e; que todas as transações de investimento se dessem depois do ano de 2012.

10 RESPOSTAS E ANÁLISE DOS QUESTIONÁRIOS

Em anexo estão as respostas de três entrevistados. Cada um deles tem um perfil diferente e respondeu às perguntas de forma livre, em uma entrevista por telefone em dois casos e respondendo o questionário por e-mail no terceiro caso.

Os entrevistados que responderam os questionários foram:

- 1) Bruno Ramos, empreendedor de 26 anos, situado em Curitiba e que recebeu R\$ 10.000 de investimento na empresa Encontre Um Nerd. A empresa se baseia em um sistema online de serviço que presta consertos e manutenção em equipamentos eletrônicos, incluindo celulares, computadores, impressoras e rede de dados;
- 2) Vinicius Turmina, empreendedor de 29 anos, situado em Curitiba que preferiu não dizer qual foi o investimento na empresa TagBox. TagBox é um aplicativo online, disponibilizado nas maiores plataformas de aplicativos do mundo (da Apple e do Android). O conceito é que o usuário tenha acesso a ofertas de graça, baseadas em sua localização.
- 3) Adelino Silveira, investidor de 46 anos, também situado em Curitiba. Investiu R\$ 12.500 na empresa Dalsetti, que fabrica e revende uniforme profissionais.

Outras pessoas foram entrevistadas, mas não se encaixavam no perfil procurado por esse trabalho, principalmente pela data do investimento ser anterior a 2012.

Considerou-se como filtro para empreendedor a descrição:

O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente através da introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização, ou pela exploração de novos recursos e materiais. (SCHUMPETER, 1949 apud DORNELAS, 2001, p. 37).

Por parte dos empreendedores, mostrou-se a insatisfação com alguns aspectos do investimento-anjo, como a entrada do investidor como sócio e que alguns desses investidores querem permanecer sócios até depois de saírem do investimento contratualmente, ou, como afirmou Bruno Ramos, receber sem trabalhar após ter investido. Por isso, ele conclui, é importante haver a presença de um advogado na equipe de empreendedores ou contratar um terceirizado.

Já pela parte dos investidores-anjo, Avelino respondeu à pesquisa e concluiu que apenas uma boa ideia não é suficiente para os novos empreendedores e que muitos novos empreendedores chegam com boas ideias, mas pouca organização para mostrar essa ideia.

Normalmente, a dificuldade de contato entre investidores e empreendedores não é grande quando há indicação, pois todos os contatos já são disponibilizados logo no começo da parceria. No

caso do Avelino, por exemplo, que investiu em uma empresa de uniformes profissionais, ainda faltava confiança do investidor no grupo de empreendedores e, principalmente, se realmente era necessária aquela quantidade de funcionários na equipe. Depois de uma reformulação na equipe e de treinamentos para a gerência, o investimento foi feito mais tranquilamente.

Vinicius Turmina, empreendedor que recebeu investimento no site e aplicativo para celulares TagBox, diz considerar indispensável a atuação do investidor-anjo em seu negócio. Ele e seus sócios também possuíam uma equipe mais populosa e precisaram diminuir a quantidade de pessoas para receber o investimento. De acordo com ele, sem o aporte a empresa não existiria mais, já que o faturamento ainda não cobre os custos e não havia capital inicial ou de giro no começo da *startup*.

Analisando as três entrevistas, é possível ver que no primeiro contato sempre é necessário um alinhamento das informações que as partes possuem. Investidores querem um acervo específico de dados que as pequenas e médias empresas não utilizam no dia-a-dia e que serão passadas em uma segunda reunião.

Entretanto, os empreendedores procuram saber mais da parte financeira, esquecendo a tutoria e aconselhamento que os investidores-anjo proporcionam. Além disso, as questões contratuais fazem parte da lista de receios que os empreendedores têm no momento do investimento-anjo acontecer. Bruno Ramos afirma que a presença de um advogado na leitura do contrato por ambas as partes é fundamental para que não haja descontentamentos posteriores às assinaturas.

Concluindo a análise das respostas, hoje em dia as informações estão disponíveis, mas dispersas. Quando perguntados se a existência de um portal de informações para essas transações entre empreendedores e investidores-anjo era necessário, a resposta de todos foi a mesma: sim, informação boa nunca é demais.

11 COMPROVAÇÃO DAS HIPÓTESES

Hipótese 1

“Empreendedores preferem investidores-anjo que apenas invistam em seus negócios, sem interferir no dia-a-dia da empresa;”

Essa hipótese, na amostra entrevistada, foi parcialmente declinada. Em todos os casos, o pensamento do empreendedor muda após pesquisar o mercado de investimentos e entender melhor como funciona o investimento-anjo e até prefere que o investimento anjo venha com mais atributos que apenas dinheiro.

Hipótese 2

“Empreendedores abordam investidores com boas ideias, porém com planos de negócio incompletos ou inexistentes;”

O entrevistado Avelino confirmou essa hipótese e afirmou ainda que vários empreendedores têm grande potencial de desenvolverem seus negócios e só não o fazem por falta de planejamento estratégico. Por isso, conclui, fazer um plano de negócio antes de apresentar a ideia é primordial.

Hipótese 3

“Investidores podem preferir a entrada de funcionários de confiança nas empresas dos empreendedores para acompanhar, monitorar e avaliar os desempenhos durante o período de contrato.”

Essa hipótese também foi confirmada, porém com ressalvas. Às vezes, a conquista da confiança antes do investimento acontecer descarta essa necessidade.

Hipótese 4

“Investidores combinam, por meio de contrato, taxas fixas de administração do negócio e se mantém fora do dia-a-dia da empresa do empreendedor, apenas recebendo os valores combinados.”

Essa hipótese não pôde ser confirmada pois esse contrato varia de negociação para negociação. Porém, nos casos dos entrevistados, sempre houve participação dos investidores no negócio de forma ativa e essa participação é considerada fundamental para o andamento dos negócios.

Hipótese 5

“Investidores precisam ser convencidos que seus investimentos serão cobertos e até ultrapassados para investir, senão o investimento não acontece. Para isso, o empreendedor precisa ter um plano de negócios completo, abrangendo as taxas de retorno.”

Essa hipótese foi confirmada por todos entrevistados. Um plano de negócios é tão importante quanto uma boa ideia. Fazer uma boa apresentação dessa ideia também conta pontos.

12 CONCLUSÃO

Apesar das limitações da amostra da pesquisa, as hipóteses foram mantidas em quatro das cinco oportunidades. Considerando a proporcionalidade do trabalho, 80% dos entrevistados se

mostraram interessados em adquirir cada vez mais informações sobre empreendedorismo e investimento anjo, não importando qual a situação deles.

A pesquisa bibliográfica mostrou que o crescimento do empreendedorismo no mercado de trabalho e na área científica é quase exponencial nas últimas décadas, conforme o supracitado Almeida (2012) afirma.

Pelos pontos acima, o trabalho acima pode ser dividido em duas implicações, sendo uma teórica e outra prática.

A implicação teórica é que existe demanda para criação científica na área, com pesquisas que tenham amostras mais robustas para ter conclusões que tratem de cenários mais abrangentes. Já a implicação prática mostra que há demanda para a criação de um serviço que congrua informações que ativem parcerias entre empreendedores e investidores-anjo.

13 REFERÊNCIAS

JORNAL O ESTADO DE SÃO PAULO ONLINE. Disponível em:
<<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,avanca-empendedorismo-no-brasil,177427>>.
Acesso em 23/08/2014

JORNAL ESTADÃO ONLINE. Disponível em:
<<http://economia.estadao.com.br/noticias/negocios,brasil-tem-5-3-mil-investidores-anjo,120184e>>.
Acesso em 24/08/2014

Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 Disponível em:
<<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leiscomplementares/2006/leicp123.htm>>.
Acesso em 25/08/2014

O Empreendedorismo na Região Sul do Brasil. Disponível em:
<[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/fa4bd9d0bd10be31597359106c52ecb9/\\$File/4574.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/fa4bd9d0bd10be31597359106c52ecb9/$File/4574.pdf)>. Acesso em 25/08/2014

Os desafios do investimento anjo no Brasil. Disponível em:
<<http://ultimainstancia.uol.com.br/conteudo/colunas/64661/os+desafios+do+investimento+anjo+no+brasil.shtml>>. Acesso em 31/08/2014

Algumas notas sobre o formato do investimento anjo no Brasil. Disponível em:
<<http://ultimainstancia.uol.com.br/conteudo/colunas/69344/algumas+notas+sobre+o+formato+do+investimento+anjo+no+brasil.shtml>> Acesso em 31/08/2014

Schumpeter, J. (1950) Capitalism, Socialism, and Democracy, 3rd edition, Harper and Row, New York, 1950.

15 definições de empreendedorismo. Disponível em:
<<http://www.endeavor.org.br/artigos/start-up/aprendendo-a-ser-empendedor/15-definicoes-de-empendedorismo>> Acesso em 31/08/2014.

MORRISSETTE, Stephen G. (2004) A Profile of Angel Investors.

GODOY, Arilda Schmidt. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. In RAE – Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v. 35, n. 2, p. 57-63, mar./abr. 1995.

CLEMENTE, Fabiane apud GIL, A. C. (2007). Pesquisa qualitativa, exploratória e fenomenológica: Alguns conceitos básicos. Sítio Administradores <<http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/pesquisa-qualitativa-exploratoria-e-fenomenologica-alguns-conceitos-basicos/14316/>>. Acessado em 06 de abril de 2014.

GIL, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

SCHUMPETER, Joseph. A Teoria do Desenvolvimento Econômico (1912). São Paulo: Ed. Abril, 1982.

Wetzel, WE. "Angels and Informal Risk Capital." Sloan Management Review, Vol. 24, N. 4 (1983), p. 23-34.

Gaston, RJ. Finding Private Venture Capital for Your Firm: A Complete Guide. New York: John Wiley and Sons, 1989

Sohl, J.E. "The Private Equity Market Gyration: What Has Been Learned?" Venture Capital, Vol. 4, No. 4 (2002), p. 267-274.

ROGER, Steven. Finanças e Estratégias de Negócios para Empreendedores (2011), p. 247

STARTUPI. Disponível em: <<http://startupi.com.br/2014/03/projeto-de-lei-quer-dar-deducao-imposto-de-renda-de-investidores-anjo/>>. Acesso em 10/10/2014

CRUZ, Rosely e PRYNGLER, Natasha. “Os desafios do investimento anjo no Brasil”. Disponível em:<<http://ultimainstancia.uol.com.br/conteudo/colunas/64661/os+desafios+do+investimento+anjo+no+brasil.shtml>> Acesso em 10/10/2014

BARON, R. A.; SHAN, S. A. Empreendedorismo: uma visão do processo. São Paulo: Thomson Learning, 2007.

DOLABELA, F. O segredo de Luísa - uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios, Rio de Janeiro: Elsevier, 2001.

O EMPREENDEDOR POR JOSÉ DORNELAS. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=5TUAT8xphhY>>. Acesso em 10/10/2014

COUTO, C.L.P, Mariano, S.R.H., Mayer, V.F. Medição da Intenção Empreendedora no Contexto Brasileiro: Desafios da Aplicação de um Modelo Internacional, XXXIV Enanpad, Rio de Janeiro. XXXIV Enanpad, 2010.

Gustavo de Oliveira Almeida ALMEIDA, Gustavo de Oliveira. VALORES, ATITUDES E INTENÇÃO EMPREENDEDORA: UM ESTUDO COM UNIVERSITÁRIOS BRASILEIROS E CABO-VERDIANOS Tese (Doutorado em Administração), Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Rio de Janeiro, 2013.

MARCZYK, G., DEMATTEO, D., & FESTINGER, D. **Essentials of Research Design and Methodology**. John Wiley & Sons: Hoboken, New Jersey, 2005.

KRUEGER, N.F , M.D. REILLY, M.D , A.L. CARSRUD, A.L Competing models of entrepreneurial intentions, Journal of Business Venturing 15, 411–432. 2000.

14 ANEXO

QUESTIONÁRIO COM VINICIUS TURMINA

INFORMAÇÕES DEMOGRÁFICAS

- a) Nome: Vinícius Turmina
- b) Idade: 27
- c) Sexo: Masculino
- d) Empresa se enquadra em qual quadro fiscal? (MEI, SIMPLES...)
Simples
- e) Faturamento mensal da empresa
estamos no início e praticamente sem faturamento.
- f) Investimento recebido (opcional)

Pergunta 1: quantos anos tem sua empresa?

Resposta: 2 anos

Pergunta 2: a quanto tempo sua empresa recebeu investimento anjo?

Resposta: 6 meses

Pergunta 3: COMO FOI O CONTATO INICIAL ENTRE VOCÊ E SEU INVESTIDOR-ANJO?
QUEM CONTATOU QUEM?

Resposta: Nos encontramos em um evento de Startup em Curitiba, em uma rodada de negócios.

Pergunta 4: SEU INVESTIDOR-ANJO PARTICIPA ATIVAMENTE DA GESTÃO DO SEU NEGÓCIO OU APENAS INJETOU CAPITAL? SE ELE PARTICIPA, VOCÊ CONSIDERA PROVEITOSA ESSA PARCERIA?

Resposta: Participa ativamente e considero indispensável sua participação.

Pergunta 5: VOCÊ ACHA QUE SEM INVESTIMENTO ANJO SUA EMPRESA ESTARIA NO MESMO PATAMAR QUE ESTÁ? O QUE MUDARIA NESSE CENÁRIO EM QUE VOCÊ NÃO TEVE APORTE EXTERNO?

Resposta: Com certeza não estaria no mesmo patamar.

Sem o aporte., a empresa provavelmente não existiria mais.

Pergunta 6: QUAL A DIFERENÇA ENTRE EMPRESÁRIO E EMPREENDEDOR?

Resposta: Empresário tem e administra uma empresa. Um empreendedor cria uma empresa com inovação buscando ter um diferencial, muitas vezes pagando para trabalhar por um bom tempo.

Pergunta 7: QUAIS INFORMAÇÕES O SEU INVESTIDOR-ANJO SOLICITOU ANTES DE FAZER O APORTE EM SUA EMPRESA?

Resposta: Informações societárias, fluxo de caixa, plano de crescimento.

Pergunta 8: QUAIS INFORMAÇÕES VOCÊ JÁ POSSUÍA ANTES DE IR ATRÁS DE INVESTIMENTO PELA PRIMEIRA VEZ? VOCÊ SEGUIU ALGUM ROTEIRO OU INDICAÇÃO DE OUTRA PESSOA QUE JÁ RECEBEU INVESTIMENTO?

Resposta: Na primeira vez não. Seguimos roteiros de pitch disponibilizados por sites que realizam eventos de startups. Com o tempo descobrimos o que os investidores queriam ouvir.

Pergunta 9: VOCÊ CONSIDEROU DIFÍCIL CONSEGUIR CONTATO COM SEU INVESTIDOR? SE SIM, QUAIS OS FATORES QUE MAIS DIFICULTAM O CONTATO INICIAL?

Resposta: Não considero difícil. Foi em uma etapa normal de startup, eles estão lá, sempre em busca de uma nova ideia e de pessoas realmente interessadas em empreender. Basta sua ideia ser realmente boa e você realmente ter um perfil empreendedor, eles vão sacar na hora. Claro que para chegar ali, passamos por vários eventos, ouvimos inúmeros não. Mas com quem realmente quis investir em nós, precisamos de cinco minutos e conseguimos nosso objetivo, ter um feedback e marcar um segundo encontro.

QUESTIONÁRIO COM BRUNO RAMOS

INFORMAÇÕES DEMOGRÁFICAS

g) Nome: Bruno Ramos

h) Idade: 25 anos

i) Sexo: Masculino

j) Empresa se enquadra em qual quadro fiscal? (MEI, SIMPLES...)
Simples

k) Faturamento mensal da empresa
R\$ 10,000

l) Investimento recebido (opcional)
R\$ 10,000

Pergunta 1: quantos anos tem sua empresa?

Resposta: 40 dias

Pergunta 2: a quanto tempo sua empresa recebeu investimento anjo?

Resposta: 1 mês

Pergunta 3: COMO FOI O CONTATO INICIAL ENTRE VOCÊ E SEU INVESTIDOR-ANJO?
QUEM CONTATOU QUEM?

Resposta: Indicação

Pergunta 4: SEU INVESTIDOR-ANJO PARTICIPA ATIVAMENTE DA GESTÃO DO SEU NEGÓCIO OU APENAS INJETOU CAPITAL? SE ELE PARTICIPA, VOCÊ CONSIDERA PROVEITOSA ESSA PARCERIA?

Resposta: Participa mais ou menos. Ele busca mais métricas que realmente mentoria. Foi uma experiência um pouco 'não vantajosa' porém um aprendizado

Pergunta 5: VOCÊ ACHA QUE SEM INVESTIMENTO ANJO SUA EMPRESA ESTARIA NO MESMO PATAMAR QUE ESTÁ? O QUE MUDARIA NESSE CENÁRIO EM QUE VOCÊ NÃO TEVE APORTE EXTERNO?

Resposta: O aporte foi necessário para lançar a plataforma, porém se eu tivesse o dinheiro não teria buscado um investir, mas sim um mentor

Pergunta 6: QUAL A DIFERENÇA ENTRE EMPRESÁRIO E EMPREENDEDOR?

Resposta: Um busca solucionar um problema, e usa a criatividade. O outro busca lucro e soluções já existentes.

Pergunta 7: QUAIS INFORMAÇÕES O SEU INVESTIDOR-ANJO SOLICITOU ANTES DE FAZER O APORTE EM SUA EMPRESA?

Resposta: Como estávamos em fase de teste MVP, e o investimento foi relativamente baixo ele não buscou muitas informações. Levando em consideração que ele é um amigo de um conhecido

Pergunta 8: QUAIS INFORMAÇÕES VOCÊ JÁ POSSUÍA ANTES DE IR ATRÁS DE INVESTIMENTO PELA PRIMEIRA VEZ? VOCÊ SEGUIU ALGUM ROTEIRO OU INDICAÇÃO DE OUTRA PESSOA QUE JÁ RECEBEU INVESTIMENTO?

Resposta: Recebi por indicação.

Pergunta 9: VOCÊ CONSIDEROU DIFÍCIL CONSEGUIR CONTATO COM SEU INVESTIDOR? SE SIM, QUAIS OS FATORES QUE MAIS DIFICULTAM O CONTATO INICIAL?

Resposta: Atualmente tive contato com diversos investidores mas cheguei a conclusão que a maioria deles não está pronto para investir no Brasil. Eles buscam resultados mas não apoiam as startups. Uma startup quando busca investimento está buscando expandir sua gama de serviços e clientes porém para isso é necessário um investimento inteligente e consciente. Um investir que enfia a grana esperando tirar logo mais, não é plausível de investir em startups iniciantes. Eu agora vou buscar investimento para minha segunda startup só quando tiver com mais de 1000 clientes e bem consolidado.